

Passie is wie je bent

Dit boek laat u zien hoe al datgene wat u in u hebt zich optimaal kan ontwikkelen. De weg naar energie, vertrouwen, rust en succes. Wie zijn passie vindt en gaat delen met vrienden, familie, collega's stuurt een positieve energie uit naar zijn omgeving en biedt ook anderen kansen. U deelt niet alleen, u inspireert anderen om uw voorbeeld te volgen. Gedeelde passie staat garant voor een omgeving die u steeds beter gezind wordt. Dit alles maakt het eenvoudiger om op lange termijn gepassioneerd te blijven. Hoe groter de passie, hoe meer u uw onbeperkte mogelijkheden gaat benutten.

128 blz. gebonden,
hard cover
Auteur: Ludo Daems
ISBN 9789081427906
Prijs: 24,90 euro
inclusief voucher voor
gratis voordracht
Boek te bestellen bij
www.pkz.be



Het belangrijkste voordeel van LinkedIn



Het krachtigste concept achter LinkedIn is dat het de voor jou juiste mensen vindt en de connecties die je met hen hebt. Het maakt de netwerken van de mensen die we kennen zichtbaar. LinkedIn toont ons de tweede-graads en derde-graads netwerken en de paden daar naartoe. En dat is van ongekende waarde. Waarom? Veel mensen hebben er al moeite mee hun eigen

(eerstegraads) netwerk bij te houden. Het is dus onmogelijk te weten welke mensen onze contacten kennen. LinkedIn maakt dit echter zichtbaar. Dit is uitzonderlijk krachtig, in het bijzonder als je begint met het einddoel voor ogen. Veel mensen maken de 'fout' dat ze alleen maar in hun eigen netwerk kijken als ze iemand zoeken die hen kan helpen. Op die manier beperken ze zichzelf enorm.

Maar wat als we beginnen met het definiëren van de beste persoon, die vinden en dan uitzoeken via wie we bij die persoon kunnen worden geïntroduceerd?

Veronderstel bijvoorbeeld dat je op zoek bent naar een baan bij Coca Cola in jouw land (of je wilt zaken met ze doen als leverancier of als partner).

Wat de meeste mensen dan doen is nadenken over wie ze mogelijk kennen bij Coca Cola. Ze kunnen dan niemand

bedenken en geven het op. Of ze bellen het algemene nummer, vragen naar de HR manager en blijven steken bij de receptioniste. Of de HR manager zegt dat ze terug zal bellen, maar doet dat niet. Frustratie!

Laten we nu eens beginnen met het doel dat we voor ogen hebben. Je stelt vast dat de HR manager de persoon is die je het beste kan helpen je doel te bereiken (een baan, een contract of expertise). Vervolgens gebruik je LinkedIn en doet een search naar 'HR manager, Coca Cola, jouw land'. Het resultaat is dat je niet alleen de exacte naam van de persoon vindt, maar ook de connecties die je deelt met deze persoon. Als je dan naar de connecties kijkt die jullie gemeenschappelijk hebben, zou je bijvoorbeeld kunnen ontdekken dat deze persoon een connectie heeft met jouw buurman. Dit wist je niet, omdat jullie het nooit over Coca Cola hebben gehad in jullie gesprekken. Je buurman heeft het hier nooit over gehad en jij hebt hem nooit verteld dat je erin geïnteresseerd bent voor of met Coca Cola te werken. Nadat je de connectie via LinkedIn hebt gevonden en er met je buurman over hebt gesproken, ontdek je plots dat hij in het verleden met deze HR manager heeft samengewerkt. Als hij hoort van je doel, gaat hij ermee akkoord een email te sturen om je bij de HR manager te introduceren. Vijf dagen later word je uitgenodigd voor een gesprek en haal je de baan of het contract binnen. Zonder LinkedIn had je nooit geweten dat deze twee mensen elkaar kenden!

Jan Vermeiren is de oprichter van Networking Coach. Na "Let's Connect!" is "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" zijn tweede bestseller waarin hij de dynamiek van netwerken blootlegt met o.a. strategieën voor verkopers om snel resultaat te halen m.b.v. LinkedIn.

Vraag je gratis light versie van "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken" aan via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com